



Judith Manssen



Amanda Hendriks



Ellen van Waaijen



Hettie Graafland

## Roadmap voor Solliciteren

### “Vind die droombaan!”

### Roadmap solliciteren.

Van...

“Hoe zorg ik ervoor dat ik opval in de arbeidsmarkt?”



Naar...

“Die droombaan vindt mij!”

Dié droombaan... De baan die volledig bij **JOU past**. Waarbij je gebruik kunt maken van al jouw talenten, kennis en vaardigheden. Bij een bedrijf waar je achter staat. Waar je een verbinding mee voelt. Waar jij een bijdrage aan wilt leveren en je jezelf ziet groeien. Een baan die je uitdaagt en die naadloos aansluit op jouw volgende stap. Zo'n droombaan komt maar eens in de zoveel tijd voorbij.

Wat als jij met groot gemak wordt uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek op jouw droombaan en je daar **een onuitwisbare indruk** achterlaat? Of sterker nog, waarbij het bedrijf **JOU VINDT!** En vraagt of je alsjeblieft wilt komen praten? Hoe fijn zou dat zijn?

Met deze roadmap Solliciteren ga je dat ervaren. We leren je niet de basics van het solliciteren die je toch al weet en overal kunt vinden, maar we gaan een stap verder. We gaan je **de geheime tips en trucs** leren die maken dat jij bij jouw droombaan als eerste vol zelfvertrouwen aan tafel zit én die baan krijgt.

Om die droombaan te vinden zijn er 5 stappen die je moet doorlopen. Je begint bij een aansprekend LinkedIn-profiel. Ongetwijfeld heb jij al

## EEN DROOMBAAN VINDT JOU



**manssen** people management consultancy

## ZET IN DE ETALAGE WAT RELEVANT IS VOOR EEN NIEUWE WERKGEVER

## ALS JE EENMAAL AAN TAFEL ZIT, HEB JE 70% VAN DE CONCURRENTIE AL VERSLAGEN

een LinkedIn profiel, maar in deze stap tillen we deze tot “the next level”. Specialist Amanda Hendriks (Link je Klant) vertelt je alles over de zichtbare en onzichtbare elementen die jouw LinkedInprofiel moet bevatten om aansprekend te zijn.

De tweede stap is een modern en opvallend CV. Wat “zet jij over jezelf in de etalage en wat niet?” en hoe zorg je ervoor dat jouw CV direct opvalt tussen alle andere CV’s zonder dat het een verkeerde indruk van je geeft? Specialist Hettie Graafland (auteur van het boek “Beter in Solliciteren” en communicatietrainer) helpt je hierbij.

De derde stap is die een brief waarmee je aan tafel komt. Tegenwoordig is een brief allang niet meer zoals hij was. Vaak is het een onderdeel van een motivatiebeschrijving. Maar wat zet je dan in je brief en wat in je CV? En welke woorden gebruik je die precies dát zeggen wat je kwijt wil? Specialist Ellen van Waaijen (auteur van het boek “Beter in Solliciteren” en 20 jaar sollicitatietrainer), legt je haarfijn uit hoe je een brief schrijft waarmee je aan tafel komt.

De vierde stap is een actief en helpend netwerk. Iedereen heeft een netwerk. De meeste banen worden vergeven via een netwerk. Denk maar eens aan je eigen baan; hoe ben je daar ooit terecht gekomen? Vaak gaat dat via-via en dan komen deze banen niet eens op internet terecht. Het is daarom belangrijk dat jouw netwerk weet wát jij zoekt en hoe ze jou kunnen helpen. Specialist Judith Manssen, loopbaancoach en bedrijfskundige, heeft al honderden mensen via haar netwerk aan een leuke baan geholpen. Hoe ze dat doet? En hoe wat daarin belangrijk is? Dat leer je tijdens stap 4.

En dan de laatste stap. Een memorabel gesprek. Weet dat als je eenmaal aan tafel zit, je 70% van de concurrentie al achter je hebt gelaten! Nu moet je er nog voor zorgen dat jouw gesprek indruk maakt. Een aantal factoren zijn hierbij van belang. En een groot deel daarvan kan je al in de voorbereiding doen, zodat jij op het “moment supreme” zelfverzekerd en gemotiveerd overkomt. Ook hierin is Ellen dé specialist. Vanuit haar jaren ervaring als sollicitatietrainer bij FNV, weet zij precies hoe je ervoor kunt zorgen dat je jou zeker gaan onthouden na het sollicitatiegesprek.